

KURSBESCHREIBUNG

d

KURSTITEL	Grundlagen des Vertriebs (nur für Ingenieure)
KURS-ID	118
Kursverantwortlicher	AWP- und Sprachenzentrum
Art der Lehrveranstaltung	Vorlesung mit Übungen
Studiengang	Alle Ingenieurwissenschaften
Niveau	Grundlagen
Voraussetzungen	keine
SWS	2
ECTS	2
Art der Prüfung	schriftliche Prüfung (60 Minuten)
Unterrichtssprache	Deutsch
Name der Lehrbeauftragten	Dipl.-Ing. (FH) Armin Pasta
Kursziele	Verständnis des Marktprozesses; Grundlagen des Business-to-Business-Marketing; Verstehen des gesamten Vertriebsprozesses
Kursinhalt	Grundlagen des Business-to-Business-Geschäfts; Bedeutung und Aufgaben des Vertriebs im Wirtschaftsunternehmen; Erlernen der Techniken des Angebots- und Vergabeprozesses
Lehrmethoden	Vorlesung, Lehrgespräch, praktische Übungen
Lehrbuch	
Empfohlene Literatur	Godefroid/Pförsch, 2013, Business-to-Business-Marketing, Hg: Weis, Kiehl, Ludwigshafen ; Winkelmann, 2008, Marketing und Vertrieb, Oldenburg, München
Besonderes	Blockveranstaltung an 4 Freitagen von 13:30 bis 17:15 Uhr
Kurs gehört zum Zusatzzertifikat	„Technischer Vertrieb“ → Wurden alle drei Fächer (Grundlagen des Vertriebs, Verkaufs und Marketing) erfolgreich abgeschlossen, stellt Ihnen Ihr/e Ansprechpartner/in im Studienzentrum auf Wunsch das Zertifikat aus